

УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЯСНОСТИ РИТОРИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

В статье проанализированы условия достижения ясности риторического дискурса; определены составляющие риторической аргументации; предложены основные методы обучения созданию убеждающей речи.

Ключевые слова: ясность, риторический дискурс, тезис, аргумент, демонстрация, хрия, топос.

У статті проаналізовано умови досягнення ясності у риторичному дискурсі; визначено складові риторичної аргументації; запропоновано основні методи навчання створенню переконливої промови.

Ключові слова: ясність, риторичний дискурс, теза, аргумент, демонстрація, хрія, топос.

Conditions of the achievement of clarity in the rhetorical discourse are analysed in the article; parts of the rhetorical argumentation are found out; main methods of training in creation of persuasive speech are proposed too.

Key words: clarity, rhetorical discourse, thesis, argument, demonstration, hriya, topos.

Современный человек нуждается в овладении теоретическими риторическими знаниями для успешного их применения в деловом и повседневном общении. Риторика всесторонне изучает отношения «мысли к слову» [4, с. 3], предлагает эффективные методы преобразования информации в персуазивный (убеждающий, воздействующий) дискурс.

Качества произносимой речи, «*придающие ей положительные свойства, в частности делающие ее убедительной*» [18, с. 331] в красноречии называют достоинствами. В своих исследованиях ученые (С. Абрамович, В. Вандышев, С. Коваленко, Н. Колотилова, О. Мацько, Л. Мацько, Л. Скуратовский, Г. Сагач, Г. Хазагеров и др.) среди достоинств риторического дискурса называют: правильность (соответствие норме литературного языка); ясность (логичность и доступность сказанного); точность (эффективность использования и стилистическая оправданность речи); связность (когерентность частей выступления); уместность (соответствие способа выражения ситуации речи и ожиданиям аудитории); легкость слога (стремление к простому способу выражения); живость слога (соответствие речи движению мысли) и другие. Ясность является неотъемлемым достоинством риторического дискурса, т.к. означает, что слова и обороты определены в значении и употреблении, что оратор умеет строить обозримые фразы, избегает случайных двусмысленных выражений.

Очевидно, что в отсутствие ясности персуазивность риторического дискурса невозможна. Считаем необходимым последовательно изучить это достоинство. **Цель** нашего научного исследования – выделить специфику условий достижения ясности в риторическом дискурсе. Для получения результата поиска необходимо решить такие **задачи** 1) выявить условия, при которых дискурс оратора называют ясным; 2) определить составляющие риторической аргументации; 3) указать основные методы обучения созданию убеждающей речи.

Древние риторы утверждали, что в ясности заключено достоинство стиля. Приверженец логичности и аргументированности речи – Аристотель в «Риторике» определяет *ясность* как главное положительное качество выступления. Цицерон в трактате «Об ораторе» [2, с.129] перечисляет средства достижения ясности: говорить чистым языком; пользоваться словами употребительными и точно выражающими, что именно мы хотим обозначить и изобразить, без двусмысленности; употреблять короткие

периоды; не разрывать мысль вставками; не переставлять события; не путать лиц; не нарушать последовательности изложения.

На современном этапе специфика ясности риторического дискурса рассматривается многими учеными (А. Волков, О. Гойхман, Т. Надеина, Л. Мацько, О. Мацько, Г. Сагач, С. Коваленко и др.). Так, по мнению С. Коваленко, *ясность речи «характеризуется доступностью содержания и формы, т.е. выразительностью сущности мысли и средств ее реализации в устной или письменной форме»* [5, с.53]. Г. Сагач называет условия достижения этого достоинства. К ним относятся: ясность мысли, четкое логико-композиционное построение, определение целей публичной коммуникации, высокая культура речи оратора [14, с.242]. Ясность, по мнению А. Волкова, проявляется уместностью употребления слов в процессе аргументации, результатом чего является отсутствие двусмысленности, *«понятность речи его адресату»* [4, с.262]. Ученый называет лингвистические и экстралингвистические условия ясности речи. Лингвистические условия включают в себя: выбор слов, их правильный порядок, непротиворечивое сочетание; эффективное использование служебных, вводных слов и словосочетаний. Экстралингвистическое условие определяется достаточным владением логикой рассуждения. Итак, ясность обеспечивается точным подбором слов и логической согласованностью построения высказывания.

Остановимся подробнее на первом условии речевой ясности - выборе слов. В исследовании этой проблемы неориторика опирается на семасиологию, психолингвистику, речевое воздействие. В теоретических исследованиях лингвистической семантики разграничиваются понятия «значение» и «смысл» слова, указывается наличие в последнем *«личностного информационного дополнения, которое формируется в сознании отдельного человека в результате его жизнедеятельности»* [15, с. 94]. Психолингвистика *«помогает понять, насколько выбор слова обусловлен эмоционально-волевым состоянием человека, какие именно лексические*

средства стоит использовать в определенных психологических ситуациях» [1, с. 7]. Речевое воздействие, разделяя *«предметную и понятийную сущность слова»* [7, с. 106], рассматривает денотативную и коннотативную составляющую избираемой лексической единицы. Особое внимание в исследованиях уделено коннотативным элементам, представляющих собой *«эмоциональные, стилистические, экспрессивные «добавки» к основному значению»* [7, с. 107].

Традиционно специфика выбора «риторического» слова заключается в избрании ясной и уместной коннотативности, в умении привнести в слово добавочные оценочные смыслы, придающие денотату эффективность, целесообразность и действенность. Если художественное слово проникнуто крайним индивидуализмом, символично и многозначно, то *«слово риторическое, не избегая образности, базируется в основном на точном, конкретном значении...»* [1, с. 10]. Итак, взаимодействуя с семасиологией, психолингвистикой, речевым воздействием риторика способствует формированию умения ясно актуализировать смысл слова и его валентность (*«семантико-синтаксической сопряженности лексических единиц»* [15, с. 94]) в момент произнесения и восприятия дискурса.

Вторым условием риторической *ясности* называют наличие *«четкого логико-композиционного построения»* [14, с. 242]. Так, Н. Михайличенко определяет главенствующую роль логической культуры речи, которая включает последовательность мысли, непротиворечивость тезисов и положений. *„Отсутствие логики, – по мнению ученого, – нельзя компенсировать ни психологическими приемами, ни техникой речи. Оценивая выступление мы, прежде всего, оцениваем его с точки зрения логичности, аргументированности»* [9, с. 69].

Риторическая аргументация рассматривалась многими учеными: А. Волков [4, с. 43-47], Г. Сагач [14, с. 17-19], О. Когут [11, с. 145-147], Н. Колотилова [6, с. 33-40] Л. Мацко, О. Мацко [8, с. 116-118], О. Иссерс [7, с. 13-15], Т. Тимошенко [17, с. 43-47], Г. Хазагеров [18, с. 60-84],

М. Препотенская [12, с. 154-161] и др. Исследователи выделяют три составляющие логичности убеждающего дискурса: *тезис, аргумент, демонстрация*.

Тезис – *«главная мысль, идея, положение, верность которой необходимо обосновать»* [12, с. 154]. Специфика риторического тезиса определяется логичностью, четкостью, лаконичностью, постоянством. В отличие от главной мысли художественного произведения не терпит искажения, двусмысленности.

Успешность обоснования тезиса заложена в эффективности приведенных в речи аргументов. Риторический аргумент – *«завершенная словесно оформленная мысль, которая оценивается аудиторией как истинная, правильная, уместная и приемлемая»* [4, с. 46]. Идеальный риторический дискурс содержит доводы, апеллирующие к логосу, этосу, пафосу. По форме и содержанию аргументы имеют разную классификацию.

По форме риторические доводы Аристотель разделял на: «аргументы-умозаключения» и «аргументы-примеры». Аргументы-умозаключения включают доводы дедуктивные (силлогизм и энтитема) и недедуктивные (по индукции и аналогии). Метод сопоставления (компаративистский или «по аналогии») [6, с. 63] проявляется в двух формах: 1) предоставление аргументов о сходстве, которое дает новую общую черту (тезис); 2) констатация специфики предмета на базе аргументов-сопоставлений. Аргументы-примеры используются оратором для подтверждения истинности или ложности тезиса выступления. Среди них называют: факты, научные аксиомы, положение законов и официальных документов; законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально; заключения экспертов; цитаты из авторитетных источников; показания очевидцев; статистические данные; примеры (из жизни, из истории, из литературы); наглядные пособия (чертежи, карты, плакаты, иллюстрации, модели, образцы) [17, с. 45-46].

По содержанию аргументы условно делятся на логические (к логосу) и психологические (к этосу и пафосу) или (по классификации Аристотеля)

«рациональные, обращенные к разуму и эмоциональные, направленные на сферу чувств слушающего» [7, с. 13]. Проанализировав предложенную Г. Хазагеровым [18, с. 91-94] классификацию риторических доводов, нами составлена таблица, в которой представлены аргументы логоса. В таблице отображены рациональные явления, цели и средства, используемые оратором для эффективности воздействия на адресат речи.

Таблица 1

Аргументы логоса

<i>Явления</i>	<i>Логические доказательства</i>	<i>Квазилогические доказательства</i>	<i>Логико-психологические доказательства</i>
<i>Цель</i>	Доказать с помощью законов логики	Доказать с помощью логической уловки (т.е. намеренно некорректного с точки зрения логоса доказательства)	Доказать наглядно
<i>Средства</i>	Дедукция (переход от общих суждений к частным); индукция (общее суждение, основанное на базе ряда частных); аналогия (сходство по одному признаку, дающее основание сходству по другим признакам); дилемма (два условных суждения и посылка, из которых выводится категорическое суждение).	Софизм (обоснование заведомо абсурдного мнения); антанакласа (умышленное употребление слов в разных значениях); псевдоменос (вынуждение адресата речи лгать)	Анатомия («анализ дела по частям» [18, с. 66]); анофазис (отрицание всех доводов или всех кроме одного); дигестия (перечисление по пунктам аргументов или выводов)

Сила аргумента логоса обусловлена исполнением законов логики: закон тождества предполагает ясность и четкость всех дефиниций обсуждаемого; закон бесспорности заключается в том, что два противоположных суждения об одном предмете не могут являться истинными одновременно; закон исключения третьего призывает к однозначности доводов при отказе от усредненности позиции; закон достаточного основания требует совершенного подбора фактов и наглядности [12, с. 155-156], [8, с. 118-122].

В психологической (иррациональной) аргументации логоса выделяют: доводы к этосу, т.е. *«апелляция к этическим нормам, разделяемым слушателями»* [18, с. 96], и доводы к пафосу, которые *«касаются личностных интересов оппонента и слушателей, показывают результаты возможного согласия»* [12, с. 214]. В первом случае аргументы подразделяют на сопереживание и отвержение, базируясь на этической норме и антинорме соответственно. Во втором – на обещания и угрозы, где воздействие оратора основано на установлении аналогий с положительным или отрицательным опытом адресата речи. Среди эмоциональных аргументов ученые (Г. Сагач, М. Препотенская, Г. Хазагеров, Н. Колотилова и др.) традиционно выделяют аргументы «к человеку», к различным ипостасям его личности (к авторитету, к тщеславию, к жалости, к выгоде, к силе и т.п.). Итак, ясность логики построения дискурса обеспечивается уместным использованием различных видов аргументации. Назовем другие методы достижения ясности в риторике.

Одним из инструментов *«воспитания привычки к правильному риторическому логосу»* [4, с. 87] считают хрию. Этот стандарт построения аргументации призван обучить *«изобретению полного состава доводов и их расположению в наиболее целесообразном порядке»* [4, с. 89]. Хрия содержит тезис, который должен быть доказан, как истинный, или опровергнут, как ложный. Изобретенная еще византийскими учеными, хрия использовалась в педагогической риторике для совершенствования мыслеречевой деятельности. Простая строгая хрия может быть предложена в качестве алгоритма для построения рассуждения. Структура построения хрии такова:

1. Приступ (протасис, предложение, вступление) дает краткую формулировку тезиса, который будет в дальнейшем обоснован.
2. Определение (парафразис) или ясное толкование тезиса предлагает оценку значения основной мысли доступными для аудитории смыслами.
3. Причина или доказательство истинности протасиса. На данном этапе преимущество отдают нескольким доводам, рассматривающим предмет

обсуждения с разных точек зрения (рода, вида, действия, цели, средства, правила, исключения и т.п.).

4. Опровержение, т.е. доказательство от противного («Если это не так, то ...»).

5. Сравнение (пояснение мысли сравнением или уподоблением). Данный элемент позволяет представить протасис реальным, приблизить к более ясному и точному пониманию аудиторией.

6. Пример (аргументация с помощью индукции).

7. Свидетельство (т.е. аргумент к авторитету) или самый убедительный довод.

8. Заключение (повтор протасиса – обобщение доводов – вывод).

Следующий метод помогает *«овладеть универсальными механизмами познания с помощью классических смысловых моделей (топов)»* [10, с.16]. Для построения общей доказательной основы необходимо усвоение теории «общих мест» (топов, топосов), что дает базу для развития каждой темы выступления. Еще Сократ основу диалектики в диалоге «Федр» связывал с умением рассмотреть видовую общность рода и, наоборот, разобрать род на разновидности. Этап создания таких моделей отражает ход рассуждения о предмете, включая его «определение», «род и вид», свойства и оценку разновидностей». В одной из классификаций объект риторического дискурса может быть рассмотрен с помощью вопросов, *«которые размечают пространство речи»*:

«Что может или не может произойти?»

Что произошло и что не произошло?»

Что должно и не должно произойти?»

Какова мера происходящего?» [18, с. 63].

Другая классификация предлагает разбор с точки зрения четырех позиций: до предмета; в предмете; вокруг предмета; после предмета. Общие места речи рассматривают *«самые типичные временные и пространственные языковые ситуации, и их описание»* [8, с.13], являясь

ориентиром для участия в ролевых ситуациях, предлагая эффективную стратегию речевого поведения в рамках топосов разных моделей. Лингвистическое и экстралингвистическое обогащение общих мест совершенствует знания участников коммуникации о предмете речи. По мнению Ю. Рождественского наибольшую значимость имеют топосы науки и морали, которые подчинены законам культуры: *«Раз запрещенное нельзя разрешать. Всякое запрещение должно развивать деятельность»* [13, с. 131].

Таким образом, ясность риторического дискурса определена эффективностью выбора слов и аргументированностью высказывания, что, в свою очередь, достигается логичностью использования трех составляющих убеждающей речи (тезиса, аргумента, демонстрации). К основным методам создания персуазивного дискурса следует отнести: разработку аргументации (доводы к логосу, этосу, пафосу); построение хрии; использование теории общих мест (топосов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д. Риторика: Навч. посіб. / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів : Світ, 2001. – 240с.
2. Античные риторика / [под ред. А. А. Тахо-Годи]. – М.: Изд-во МГУ, 1978. – 352с.
3. Вандишев В. М. Риторика: екскурс в історію вчень і понять: Навч. посібник / Вандишев В. М. – К. : Кондор, 2003. – 264с.
4. Волков А. А. Основы риторика: Учебное пособие для вузов/ Волков А. А. – М. : Академический проспект, 2003. – 304с.
5. Коваленко С. М. Сучасна риторика: Навчально-практичний посібник/ Коваленко С. М. – Тернопіль: Мандрівець, 2007. – 184с.
6. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. посібник/ Колотілова Н. А. – К. : Центр учбової літератури, 2007 – 232с.

7. Иссерс О. С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / Иссерс О.С. – М.: Флинта: Наука, 2009. – 224с.
8. Мацько Л. І. Риторика: Навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько – 2-ге вид., стер. – К.: Вища шк., 2006. – 311с.
9. Михайличенко Н. А. Основы риторики. Учеб. пособ./ Михайличенко Н. А. – М. : ЮНТУС, 1994. – 54с.
10. Михальская А. К. Педагогическая риторика: история и теория: Учеб. пособие для студентов пед. унив. и инст./ Михальская А. К. – М. : «Академия», 1998. – 432с.
11. Основи ораторського мистецтва: Практикум / [упорядкув. О.І. Когут]. – Тернопіль : Астон, 2005. – 296с.
12. Препотенська М. Риторика. 10 ключових тем. Навчальний посібник./ Препотенська М. – К. : Фірма «ІНКОС», 2009. – 254с.
13. Рождественский Ю. В. Принципы современной риторики / Рождественский Ю. В.; под ред. В. И. Аннушкина. – 4-е изд. испр. – М. : Флинта: Наука, 2005. – 176с.
14. Сагач Г. М. Словник основних термінів та понять риторики: Навч.посіб./ Сагач Г. М. – К. : МАУП, 2006. – 280с.
15. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: підручник/ Селіванова О. О. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712с.
16. Скуратівський Л. В. Українська мова. Елементи практичної риторики: додаток до підруч. «Українська мова 10-11 кл.» загальноосв. навч. закладів з укр. та рос. мовами навчання/ Скуратівський Л. В. – К.: Освіта, 2004. – 128с.
17. Тимошенко Т. Е. Риторика: практикум/ Тимошенко Т. Е. – М. : Флинта: Наука, 2009. – 96с.
18. Хазагерров Г. Г. Риторический словарь / Хазагерров Г. Г. – М. : Флинта: Наука, 2009. – 432с.